

证券代码： 301507

证券简称： 民生健康

## 杭州民生健康药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号： 2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（浙江辖区上市公司 2024 年投资者网上集体接待日活动）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024 年 5 月 14 日 (周二) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )采用网络远程的方式参加浙江辖区上市公司 2024 年投资者网上集体接待日活动
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陈稳竹
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请问公司目前的投资收益如何？主要是哪些项目带来的收益？另外，公司在投资决策上有哪些策略和考虑因素？是否有计划进一步扩大投资规模？</p> <p>尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司 2023 年度投资收益为 3,902,243.82 元，主要系银行理财产品及结构性存款收益。公司在选择现金管理投资品种时本着规范运作、谨慎投资、保值增值的原则，严格控制风险，谢谢！</p> <p>2、请介绍下公司的前五名客户的营业收入情况。他们在公司全部营业收入中所占比例是多少？这些客户的稳定性如何？公司是否有计划扩大客户群体，减少对少数客户的依赖性？</p>

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司前五名客户合计销售金额为 363,672,702.01 元，占年度销售总额的 62.51%。公司严把经销商准入门槛，选择全国范围内的大型医药流通商及区域实力较强的医药流通商进行合作，通过考察经销商在行业内和所在地的知名度、影响力、终端覆盖能力、商业信誉等因素，综合考量选定经销商，公司与主要经销商合作稳定，信任度高。谢谢！

**3、公司的净利润在 2023 年相较于 2022 年有了一定的增长。我想了解一下，这个增长是由于公司的盈利能力提升还是其他因素所致？能否提供一些具体的数据和分析，以便我们更好地评估公司的盈利能力和未来发展前景。**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。2023 年，公司积极迎接机遇与挑战，全面推进经营质量提升，持续以维生素与矿物质补充剂系列产品作为业务发展核心，持续优化产品结构，加强渠道协同，提升市场影响力，经营业绩稳步增长。2023 年，公司实现营业收入 5.82 亿元，较上年同期增长 6.33%；归属于上市公司股东的净利润 0.86 亿元，较上年同期增长 8.38%。谢谢！

**4、针对同业竞争、关联交易和资金占用方面的承诺，想请公司介绍一下相关政策和措施。首先，公司是否承诺避免和减少与发行人之间的关联交易？其次，公司是否会按照法律法规和公司章程的规定履行关联交易的信息披露义务？最后，公司是否会保证不利用关联交易非法转移资金、利润？希望能听到公司对于这些问题的明确回答。**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。为了更好地维护中小股东的利益，公司控股股东、实际控制人已出具《关于避免同业竞争的承诺》，并就减少、规范与公司发生关联交易共同出具声明、承诺及保证；公司已制定《关联交易管理办法》《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》等制度。公司严格按照相关法律法规及规范性文件的要求规范运作，如有达到信息披露标

准的关联交易事项，公司将按照相关法律法规的要求及时履行信息披露义务。谢谢！

5、关于公司的主力产品 21 金维他®多维元素片（21），我想了解一下它在市场上的表现和竞争优势。具体来说，我想知道 21 在过去一段时间内的销售情况如何？在与竞争对手的比较中，21 有哪些独特的优势和特点？另外，公司是否有进一步提升 21 市场份额的计划或策略？谢谢！

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。2023 年度，公司核心产品多维元素片（21）的销售收入为 47,619.42 万元。公司深度研究洞察不同人群、不同年龄、不同场景的营养需求，充分利用将近 40 年积累的维矿研发经验、生产技术优势、质量品控优势，面向不同年龄段人群多样化的维生素与矿物质补充需求，持续丰富产品品类，打造多元化的维生素矿物质 OTC 产品和保健食品产品族群。谢谢！

6、除了经营业绩，公司是否也关注公益事业，比如是否有捐款、捐赠等公益活动？另外，公司是否有关关注教育、环保、健康等领域？希望能了解一下公司在这些方面的具体举措和成效。

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。作为一家具有深厚社会责任感的企业，公司始终秉承“发展企业、合作共赢、贡献社会、造福员工”的经营宗旨，用心经营，践行公益，关注教育、环保、健康、社会公益等领域。2023 年度，公司向温州医科大学教育发展基金会及嵊州市红十字会分别捐款 100 万元，向中华社会救助基金会捐赠公司产品，累计 218.45 万元，未来公司将持续践行社会责任，以健康、可持续的经营业绩，为全体股东、员工、社会创造更大价值。谢谢！

7、请问在这一年度内，公司的主要营业外收入是哪些？增长的主要原因是什么？我想了解一下公司在营业外领域的发展情况，以及未来是否有进一步的增长计划。

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司专注于主营业务的发展，2023 年度公司营业外收入主要系废品处理收入。谢

谢!

8、年报显示，公司在 2023 年度增加了专项储备。我想了解一下，这些专项储备主要用于哪些方面？对公司的经营和发展有何意义？这些储备是否能够提升公司的竞争力和盈利能力？谢谢！

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。2023 年度，公司未新增专项储备。谢谢！

9、在线上销售渠道方面，公司在哪些电商平台开设了自营店铺？这些销售模式和电商平台的选择是否能够更好地满足消费者的需求，并提升公司的销售业绩？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。2023 年度，公司进一步深耕线上渠道，在保持京东、阿里、拼多多等传统渠道稳步增长的同时，新增抖音、快手等内容电商平台自营店铺，抖音、快手、小红书内容种草+人群转化，通过新营销方式带动新业务销售增长，覆盖更广泛的用户群体；公司还根据不同线上店铺的特点和受众群体，进行产品定位差异化，突出各店铺的独特性和特色，制定整合的线上营销策略，包括社交媒体营销、内容营销等，提升品牌曝光度和吸引力。谢谢！

10、请领导们阐述一下目前公司销售的区域划分，以及未来的销售区域布局策划？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司一贯重视销售网络体系建设，传统线下渠道方面，公司建立了以华东地区为主，国内其他区域全覆盖的业务格局。为顺应新时代消费群体的消费理念和消费习惯，公司加大了线上销售渠道布局，在天猫、京东、拼多多、抖音、快手等知名电商平台开设自营店铺；同时，针对社交渠道、第三终端等新渠道的发展，公司结合不同渠道的特点及消费者的差异化需求进行产品适配和渠道定制新品开发，目前已基本实现全渠道产品覆盖，未来也将持续通过品牌建设与销售渠道拓展维护良好的营销网络体系。谢谢！

11、公司在 2023 年度具体享受了哪些税收优惠政策？这些

优惠政策对公司的财务状况有何影响？另外，公司在获得高新技术企业证书后，是否有进一步的技术创新和研发计划，以保持持续的高新技术企业地位？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司及子公司浙江民生健康科技有限公司均已取得《高新技术企业证书》，根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条的规定及主管税务机关的认定，公司及子公司健康科技 2023 年度按 15%的所得税税率计缴企业所得税。同时，根据财政部和税务总局发布的《关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》，公司 2023 年度按照研发费用实际发生额的 100%在税前加计扣除。公司一贯重视研发创新工作，未来将继续加强研发投入，升级研发体系，全面提高研发创新能力。公司将通过密切的市场调研和客户维护，追踪产品需求和消费需求变化，保持市场敏感度，有效提高新品市场认可度。在持续投入维矿领域、益生菌领域研究的基础上，公司将在生发、肠道健康、睡眠健康、中成药补益等新赛道进行探索，寻求布局新的产品管线。谢谢！

12、关于公司的销售模式，报告中提到除了经销模式外，还有其他模式进行销售。我想了解一下，这些其他模式的销售占公司总销售额的比例是多少呢？另外，公司在与大型商超合作方面是否有一些具体的合作案例可以分享？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。目前公司的销售模式以经销方式为主，其他销售模式包括直销和线上零售。2023 年度，公司以经销模式取得的销售收入占营业收入的比例为 90.49%，其他模式方式取得的销售收入占营业收入的比例为 9.51%。谢谢！

13、作为投资者，我很关心公司在医药行业中的地位和竞争优势。能否向我们介绍一下公司在医药行业中的市场份额和竞争优势？另外，公司在面对激烈竞争的市场中，有没有采取一些策略来保持竞争优势？谢谢！

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司主力产品 21

金维他®多维元素片（21）于 1985 年研发上市，开创了国内维矿行业先河，“21 金维他”已经发展成为国内维矿领域的领军品牌，品牌知名度、美誉度与影响力不断提升。公司拥有丰富多元的产品矩阵，持续打造多元化的维生素矿物质 OTC 产品和保健食品产品族群；拥有底蕴深厚的品牌形象，品牌知名度、美誉度与影响力不断提升；拥有稳固多样的营销网络，覆盖传统线下、线上销售、社交渠道、第三终端等渠道；拥有专业高效的管理团队，有效保障了公司的可持续、高效率运营及规范化运作；拥有自主可控的核心技术体系，为未来的业绩持续提升提供强劲支撑。未来，公司将以新产品、新业务、新模式、新项目“四新”战略为核心，以创新驱动、健康发展的理念为指引，以市场需求为导向寻求突破，实现公司高质量可持续健康发展。谢谢！

**14、我想了解一下关于公司的分红承诺方面的情况。首先，我想问一下公司是否制定了利润分配政策？其次，公司是否会严格执行利润分配政策中关于现金分红的规定？最后，公司是否会根据股东大会批准的现金分红方案进行分红？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。《公司章程》《首次公开发行股票并在创业板上市后未来三年股东分红回报规划》对利润分配的原则、形式及时间间隔、具体条件、比例、决策程序和机制、实施、调整、信息披露机制等进行了明确规定，充分考虑投资者回报，分红决策和监督机制科学、合规，有效保护中小投资者的合法权益。公司会严格执行利润分配政策中关于现金分红的规定并根据股东大会批准的现金分红方案进行分红。谢谢！

**15、在控制产品成本方面公司有什么好的举措？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司将以数字化、自动化助力智能制造，持续完善产品质量控制体系，提升工厂生产自动化、管理数字化程度，提高生产效率，降低生产成本，增加产品质量可控性，为公司的可持续发展提供有效保障。谢谢！

**16、请问目前公司还有多少未使用的募集资金？这些资金的**

**用途是什么？公司是否有具体的计划和时间安排来使用这些资金？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。2023 年度，公司累计使用募集资金 2,192.65 万元。截至 2023 年 12 月 31 日，结余募集资金（含利息收入扣除银行手续费的净额）余额为 77,467.60 万元，其中募集资金账户余额为 35,667.60 万元，公司使用闲置募集资金进行现金管理的余额为 41,800.00 万元。具体情况详见公司在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《2023 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》（公告编号：2024-017）。谢谢！

**17、公司国内主要客户有哪些？去年产生了多少销售额？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司前五大客户为九州通医药集团股份有限公司、国药控股股份有限公司、浙江英特集团股份有限公司、杭州萧山保康医药有限公司、浙江省医药工业有限公司。2023 年，前五名客户合计销售金额为 363,672,702.01 元。谢谢！

**18、报告中提到公司拥有自主可控的核心技术体系，这是非常值得投资者关注的一点。我想进一步了解一下，公司在技术方面具备哪些独特的优势和创新？是否有专利技术或者核心技术的突破？另外，公司是否有持续的研发投入，以保持技术领先地位？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。经过多年行业深耕，公司形成了多营养素协同效应下的配比技术、微量营养素混合均匀度控制方法、维生素与矿物质片产品稳定性控制技术、微量维生素检测方法等一整套涵盖产品配方体系、生产工艺体系、品质控制与检验体系的核心技术体系，并在此基础上持续进行完善、优化、迭代。2023 年，公司及子公司新增发明专利 3 项，实用新型专利 2 项，保健食品批文 15 项。2023 年度公司投入研发费用 2,955.65 万元，占营业收入的 5.08%。公司始终保持对研发工作的重视，持续优化研发创新体系，持续强化研发团队建设，

	<p>不断完善研发创新激励机制，提高公司研发综合实力。谢谢！</p> <p><b>19、公司一季度产品销售情况如何？将采取什么措施改善？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司一季度营业收入 234,624,438.88 元，同比增长 5.78%。具体经营情况详见公司在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《2024 年第一季度报告》（公告编号：2024-022）。谢谢！</p> <p><b>20、请问贵公司的下半年业绩有望提升吗？贵公司上市以来股价一直处于下跌新状态，是不是公司的经营出现了问题？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司下半年业绩情况敬请关注公司后续披露的相关公告，目前公司生产经营一切正常，公司将按照相关法律法规的要求及时履行信息披露义务。股价受宏观因素、所在行业情况等多种综合因素影响，敬请注意投资风险。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-05-14